

## 1. RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Para darnos más a conocer organizaremos charlas que proporcionarán a los participantes una introducción al tema de la charla como el uso y funcionamiento de las sillas “helpchair”, con esto se espera que las personas obtengan una comprensión general del tema y puedan hacer preguntas si tienen dudas.

Haremos anuncios publicitarios en la televisión, gracias a que lo audiovisual es una gran ventaja y facilita que nuestra marca se dé a conocer, de esta forma, será muy sencillo que la marca esté siempre presente en la mente de los consumidores.

Nuestra intención es que el cliente esté lo más satisfecho posible después de la compra de nuestro producto, por lo tanto realizaremos encuestas cuyas respuestas servirán para analizarlas e interpretarlas, para conocer sus dudas, sugerencias y mejoras. Contactaremos con ellos cada 6 meses y habilitaremos un servicio postventa que permitirá saber cómo le fue al cliente con el producto, y solucionar los posibles problemas que puedan surgir con el funcionamiento etc.

